

RINGKASAN

INDRI JULIYANTI. Analisis Strategi Kemitraan Budidaya Puyuh CV Slamet Quail Farm. Dibimbing oleh RIZAL SYARIEF dan HARIANTO.

Subsektor peternakan dibagi menjadi dua kelompok, yaitu ternak ruminansia dan unggas. Populasi unggas dalam skala nasional telah meningkat setiap tahun dari 2013 hingga 2017, terutama pada populasi burung puyuh. Saat ini usaha budidaya burung puyuh masih diberdayakan oleh para petani UMKM. Salah satu UMKM yang bergerak di bidang ternak budidaya puyuh adalah CV Slamet Quail Farm (CV SQF). Perusahaan ini memiliki kelompok kemitraan dalam bisnis budidaya burung puyuh. Peningkatan produksi telur puyuh tidak diimbangi dengan peningkatan konsumsi menjadi masalah yang dihadapi oleh perusahaan, karena hingga saat ini perusahaan belum dapat memenuhi kebutuhan pelanggan. Hal ini disebabkan jumlah populasi ternak burung puyuh dan jumlah peternak puyuh yang tidak sebanyak peternak unggas lainnya. Tujuan penelitian adalah untuk menganalisis model bisnis yang dilakukan oleh perusahaan, menganalisis dan memetakan peran masing-masing *stakeholder* perusahaan CV SQF, menyusun model bisnis perbaikan CV SQF di masa mendatang, dan menganalisis keuntungan yang diperoleh peternak mitra dan mandiri.

Berdasarkan hasil penelitian, CV SQF memiliki dua model bisnis yang dijalankan yaitu model bisnis program kemitraan dan model bisnis budidaya puyuh. CV SQF memiliki beberapa kendala dalam menjalankan kedua model bisnisnya saat ini. *Stakeholder* yang terlibat dalam proses bisnis CV SQF dibagi menjadi dua, yaitu *stakeholder supplier* dan *stakeholder konsumen*. *Stakeholder supplier* berada dalam kategori *communicate* dan *engage*. *Stakeholder konsumen* berada dalam kategori *inform*, *communicate*, dan *engage*. Berdasarkan hasil perbaikan dari sembilan elemen model bisnis program kemitraan, perusahaan dapat meningkatkan materi dalam kurikulum program kemitraan sesuai dengan kebutuhan peternak, menggunakan *e-learning* untuk mengurangi kendala, dan membuat kegiatan *non-formal* untuk meningkatkan hubungan. Hasil perbaikan sembilan elemen pada model bisnis budidaya puyuh CV SQF perusahaan dapat melakukan perbaikan aktivitas kunci pada distribusi produk dan penyortiran telur, perbaikan *data base*, penambahan proposisi nilai berupa pakan pabrik, penggunaan media online dalam saluran pemasaran, dan pengoptimalan sumber daya utama.

Berdasarkan hasil perhitungan analisis investasi, tingkat keuntungan yang diperoleh dalam bisnis budidaya puyuh pada pola kemitraan lebih menguntungkan dibandingkan dengan pola mandiri. Pola kemitraan pada bisnis budidaya puyuh yang ditawarkan oleh CV SQF dapat memberikan nilai tambah bagi peternak mitra sehingga peternak dapat memperkecil kerugian dan mendapatkan keuntungan lebih besar. Berdasarkan hasil analisis sensitivitas dengan menggunakan *switching value* pada pola kemitraan dan pola mandiri dapat disimpulkan bahwa bisnis budidaya puyuh lebih peka terhadap perubahan harga jual dan jumlah produksi telur dibandingkan dengan perubahan harga pakan.

Kata kunci: analisis investasi, model bisnis, *stakeholder engagement*